

Organ des Verbands schweiz. Konsumvereine.

Redaktion: Dr. Hans Müller.

III. Jahrgang. Basel, 29. August 1903. Nr. 35.

Abonnementspreis:
Schweiz per Post Fr. 4.— per Jahr
" " " Fr. 2.50 per Halbjahr (für Verbandsvereine)
bei Bezug von 3 Expl. Fr. 10.— per Jahr
" " " 10 " 25.— " "
Ausland unter Kreuzband Fr. 6.50 per Jahr.

Insertionspreis:
Für die viergespaltene Petitzeile oder deren Raum 40 Cts. (Verbandsvereine 25 Cts.)
Bei mehrmaliger Aufnahme Rabatt.
Aufnahme in die Adressentafel empfehlenswerter Bezugsquellen per Jahr Fr. 75.
Die Administration behält sich vor, ungeeignete Aufträge zurückzuweisen.

Motto: Das Schweizervolk kann seine wirtschaftliche Selbständigkeit gegenüber dem Ausland nur behaupten und im Innern zu größerem Wohlstand und höherer socialer Gerechtigkeit nur fortschreiten, wenn es seine Konsumkraft organisiert. Die genossenschaftliche Zusammenfassung dieser Kraft ist daher für uns eine Lebensfrage: sie ist unsere nationale Aufgabe im XX. Jahrhundert.

Erscheinungsweise:
Wöchentlich einmal im Umfang von 8—12 Seiten.

Einsendungen
für den redaktionellen Teil, Abonnements- und Insertionsaufträge, sowie Reklamationen wegen unregelmäßiger Zustellung des Blattes sind zu richten an das Sekretariat des Verbands schweizer. Konsumvereine, Basel, Thiersteinerallee 14.

Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt.

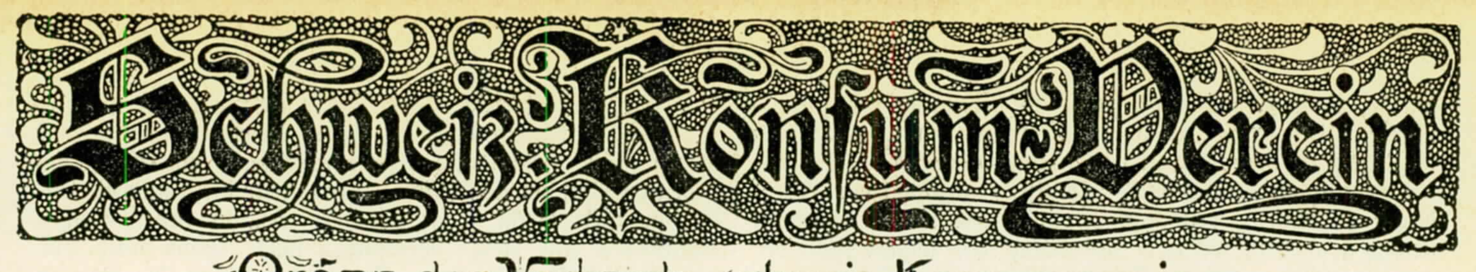
Angebot.	Nachfrage.

Buchhaltungen für Konsumvereine

Der **Verband schweizerischer Konsumvereine** empfiehlt:

Warenbücher à 120 Doppel-Folio, **Kassabücher mit Memorial** à 240 Folio, mit Lineatur und Kopfdruck, ganz Zwilch gebunden, per Exemplar à **Fr. 9.50.**

Die Bücher sind speziell für kleinere und mittlere Konsumvereine angefertigt worden, um die Einrichtung rationeller Rechnungsführungen zu erleichtern. Eine Anleitung zur Führung der Bücher ist in dem Statistischen Jahrbuch des Verbands pro 1901 zu finden und liegt dieselbe auch im Separat-Abdruck vor. Wir empfehlen allen neugegründeten Konsumvereinen angelegentlich, ihre Buchführung nach dem in der „Anleitung" enthaltenen System einzurichten.



Organ des Verbands schweiz. Konsumvereine.

Redaktion: Dr. Hans Müller.

III. Jahrgang. Basel, den 29. August 1903. Nr. 35.

Der Wert des gemeinschaftlichen Wareneinkaufs.

Auf dem ersten Verbandstage des neugegründeten Verbandes mitteldeutscher Konsumvereine, der am 16. Aug. d. J. in Halberstadt stattfand, hielt Herr H. Lorenz, Geschäftsführer der Hamburger Großeinkaufsgesellschaft, die er an unserer Delegiertenversammlung in Vivis vertrat, ein Referat über das in der Ueberschrift genannte Thema. Da der Wert des gemeinsamen Wareneinkaufs der Konsumvereine auch von manchen unserer schweizerischen Genossenschaften noch nicht so hoch angeschlagen wird, als er tatsächlich ist, so dürfte es nicht überflüssig sein, die folgenden Ausführungen des Herrn Lorenz hier abzudrucken und zur Beherzigung zu empfehlen:

Die Idee des gemeinschaftlichen Wareneinkaufes verwirklicht sich bei der Errichtung eines jeden neuen Konsumvereins. Die Konsumenten sehen die Mißstände des privaten Warenhandels ein und schließen sich zusammen, um durch gemeinschaftlichen Warenbezug d. h. durch ihre Konsumvereine Vorteile zu erzielen. Was für die einzelnen Personen gilt, das gilt auch für jeden Konsumverein. Wie der einzelne Konsument durch den Konsumverein sein eigener Kaufmann wird, so werden die Konsumvereine durch die Errichtung einer Großeinkaufsgesellschaft ihre eigenen Grossisten. Die Bestrebungen zur Errichtung einer Großeinkaufsgesellschaft entstanden, weil sich eine solche Gesellschaft als notwendig erwies. Sie gingen von sächsischen, mitteldeutschen und braunschweigischen Konsumvereinen aus. Man wollte eine Gesellschaft gründen, die ein Konsumverein der Konsumvereine sein sollte. Denn es war jedem Praktiker klar, daß derjenige, der hundert Sack einer Ware kaufen kann, viel größere Vorteile hat und viel billiger kauft, als derjenige, der sich nur einen Sack kommen lassen kann. Es entstanden zunächst Einkaufsvereinigungen, die eine sehr nützliche Tätigkeit entfalteten und deren Wert auch heute noch nicht genug anerkannt wird. Es ist außerordentlich wünschenswert, daß sich die praktischen Genossenschafter eines Bezirks von Zeit zu Zeit treffen und ihre Erfahrungen austauschen. Sowohl das kaufmännische als das genossenschaftliche Verständnis ist durch diese Zusammenkünfte ein besseres geworden. Früher wußte keiner von dem andern und jeder hütete seine besondern Geheimnisse in ängstlicher Weise. Jetzt tauscht man bereitwilligst die gemachten Erfahrungen aus, damit auch andere daraus lernen können, wie man es machen soll, und manchmal auch, wie man es nicht machen soll. Wie viel tiefer das genossenschaftliche Verständnis geworden ist, zeigt auch die gewaltige Entwicklung der Großeinkaufsgesellschaft in den verflossenen Jahren. Wenn wir zurückblicken, so dürfen wir sagen: „Es ist manches erreicht", wenn wir vorwärts blicken, müssen wir aber sagen: „Es ist noch viel mehr zu tun". Von der gewaltigen auf Hunderte von Millionen Mark jährlich geschätzten Kaufkraft der deutschen Konsumvereine hat unsere Großeinkaufsgesellschaft doch nur einen Bruchteil organisiert. Es ist hier noch außerordentlich viel mehr zu leisten, wie uns das Beispiel Englands zeigt. Auch das Großartige, was wir heute in England sehen, ist allmählich und im Laufe der Zeit entstanden. Hier ist gezeigt, was durch verständnisvolle Unterstützung und treue genossenschaftliche Hingabe erreicht werden kann. Leider fehlt es daran bei uns noch gar zu oft. Ich sage Ihnen dies nicht als Geschäftsführer, sondern als Genossenschafter. Manche großen Konsumvereine glauben, sie brauchten keine Annäherung. Sie sollten bedenken, daß auch sie klein angefangen haben, daß sie nun, da sie groß geworden sind, die moralische Pflicht haben, daran mitzuhelfen, anderen kleineren Vereinen eine Stütze zu bieten. Aber auch für sie selbst sind noch gewaltige Vorteile zu erreichen. Ich verweise nur auf die umfangreiche Eigenproduktion der englischen und schottischen Großeinkaufsgesellschaft. Diese Eigenproduktion bringt allen Konsumvereinen, auch den größten, gewaltige Vorteile durch günstigen Warenbezug. Der Weg zur Eigenproduktion geht aber durch den gemeinschaftlichen Warenbezug. Erst müssen wir den Warenabsatz organisieren, bevor wir an die Produktion denken können. Wir müssen wissen, wie groß die Mengen sind, die verbraucht werden und die Verbraucher müssen an eine bestimmte Art und Weise des Bezugs gewöhnt sein. Um das zu erreichen, muß noch mit vielen Vorurteilen gebrochen werden.

Wenn irgendwo ein Konsumverein errichtet wird, wird derselbe mit allen Mitteln bekämpft. Die Händler und Konkurrenten suchen ihn durch Preisschleuderei und andere Machinationen und Verläumdungen das Leben so schwer wie nur möglich zu machen. Wie oft ist da der Verein nicht gezwungen, von seinen Mitgliedern Nachsicht zu forden. Nur durch die treue Hingabe der Mitglieder wird der Konsumverein Sieger in diesem Kampfe bleiben. Ebenso geht es auch im großen. Wo die Großeinkaufsgesellschaft als Konkurrent auf dem Plane erscheint, suchen die Grossisten das menschenmögliche und oft auch unmögliche zu machen, um die verhaßte Konkurrenz zu verdrängen und wieder in den sichern Genuß eines guten Verdienstes treten zu können. Da müssen natürlich auch wir an das genossenschaftliche Verständnis und die Einsicht der Verwaltungen der Konsumvereine appellieren. Nur wenn diese Einsicht vorhanden ist, kann großes geschaffen werden. Nur dann ist es möglich, in immer nähere Verbindung mit den Produktionsländern zu kommen und die Grundlage für die spätere Eigenproduktion zu legen.

Zur Rentabilität der Landwirtschaft.

III.

Auf den Artikel des Herrn J. Sponheimer in No. 33 d. Bl. sendet uns Herr A. Drexler in Luzern folgende Entgegnung:

Herr Sponheimer hat durch seine Darlegungen über die Rendite der Landwirtschaft einen überaus anerkennenswerten Beitrag zur Einsicht in dieses streitige Problem geliefert. Wenn dabei auch nichts Neues zu Tage gefördert

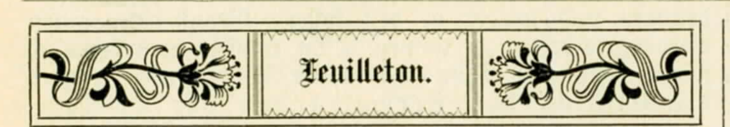
wurde, so steht doch die ehrliche Anerkennung der Hauptübel, an denen die Landwirtschaft krankt, in wohltuendem Gegensatz zu der mit dem Zollrummel eingerissenen Seuche, die Hauptschuld auf fremde Schultern abzuwälzen. Allerdings ist auch Herrn Sp. hievon etwas in den Gliedern stecken geblieben, wenn er anerkennt, daß höhere Zölle der Landwirtschaft „auf die Dauer“ nicht helfen können und derselben zum Teil sogar direkt schädlich seien und gleichwohl den Tarifgegnern Vorwürfe aus ihrem Verhalten macht. Nicht die Tarifgegner waren im Zollkampf der provozierende Teil, welcher Brücken abgebrochen hat, sondern das waren die Bauern mit ihrem führenden General, welche sogar mit dem nun angenommenen Tarif nicht zufrieden waren und sicher auch Herrn Sp. abgetan hätten, wenn er seine Ansicht von der Eintagsfliegennatur und der direkt schädlichen Wirkung des Schutzzolltarifs früher bekannt hätte. So billig die Ansicht des Herrn Sp. ist, daß die bestehende Kluft jetzt, also hintennach, nicht noch mehr erweitert werden möchte, so pflichten wir derselben ohne Rückhalt bei, möchten aber Herrn Sp. höflichst bitten, diese Mahnung vorerst recht eindringlich bei Dr. Laur und Genossen anzubringen und denselben gleichzeitig sein landwirtschaftliches Hauptsündenbekenntnis ebenfalls zu servieren.

Da ist vorerst die Ueberkapitalisierung der Bodenrente. Herr Sp. zeichnet dieses Uebel trefflich mit den Worten, daß die Heimwesen belastet seien ohne Schuld des jetzigen Eigentümers, oft seit Jahrhunderten her, z. B. mit Schuldbriefen aus dem 16., 17. Jahrhundert, von denen niemand wisse, weßhalb sie errichtet wurden. Nicht der Ertrag sei maßgebend, sondern das Interesse der Hypothekargläubiger. Herr Sp. glaubt sogar vermuten zu dürfen, daß weniger die Liebe zur notleidenden Landwirtschaft die Landesväter veranlaßt habe, durch Lebensmittelzölle die Grundrente zu heben, als die Angst vor der Vernichtung von Hypothekarforderungen. Herr Sp. hat bei der Niederschrift dieser Bekenntnisse wohl kaum bedacht, daß er den Deckel von der gefährlichsten Raub- und Schwindelwirtschaft lüfte. Besonders mit dem letzten Satz hat er zwischen sich und der Landesvertretung eine Kluft aufgerissen, die zu überbrücken er selbst versuchen mag. Immerhin hat Herr Sp. den Kern der Agrarfrage getroffen, wenn er andeutet, daß der Bauer durch die Gesetzgebung, vornehmlich aber durch das Hypothekarrecht förmlich zum Schuldenmachen, nicht aber zum Schuldenzahlen, erzogen wird. Woher kämen sonst die Jahrhunderte alten Schulden, vor deren endlicher Entwertung die Landesväter heute noch in Angst vergehen und zu deren Rettung sie zum verzweifelten Mittel der Volkskontribution greifen?

Ganz ebenso allen Gesetzen eines gesunden und rationellen Wirtschaftsbetriebs Hohn sprechend ist die von Herrn Sp. geschilderte Zwergwirtschaft mit ihrer ungeheuren Verschwendung an Kraft, Zeit, Geld und Bodenertrag. Mit Recht fragt da Herr Sp., wo unter solchen Umständen eine Rente herkommen soll? Etwa auch von den Landesvätern? Herr Sp. sagt ja, daß die Bauern ihre Stücke nicht freiwillig austauschen oder arrondieren. Das stimmt nicht gut mit der andern Versicherung des Herrn Sp., daß sich die Bauern zugänglich für die Erkenntnis der in tausend und abertausend Fällen unwirtschaftlichen Sachlage erzeigen. Statt sich aber durch energische Selbsthülfe, gegenseitiges Vertrauen und Entgegenkommen zu helfen, ist es freilich bequemer, durch Dr. Laur mit durchsichtiger Absicht die erbärmliche Rendite der Landwirtschaft beweisen zu lassen. Die Angst der Hypothekenbesitzer kommt dabei wenigstens zuerst auf ihre Rechnung.

Da Herr Sp. so unerhört unglimpflich mit den Landesvätern umgeht, so ist es nicht zu verwundern, wenn er en passant auch den Konsumgenossenschaften indirekt einige Vorwürfe macht. Zugleich mit der Quittung können wir Herrn Sp. versichern, daß auch in Bezug auf die Regelung des Verkaufs der Produkte die Konsumenten und deren Genossenschaften am wenigsten an der Klage des Herrn Sp. schuld sind, und da ihm das Beispiel der Dänen imponiert, so wäre ihm zu empfehlen, sich die Herrn Dr. Laur zugedachten Lorbeeren selbst zu verdienen. Dann müßte sich freilich Herr Sp. ernstlich zu Gemüte führen, daß die dänischen Produzenten ihre großartigen Erfolge nicht dem Umstande verdanken, daß sie auf dem Buckel der Konsumenten herumtanzen oder sie gar provokatorisch von sich stießen. Bei Herrn Sp. liegen sich offenbar zwei Seelen im Streit, die viel Verwandtes aneinanderkettet, die ein Sonderinteresse aber trotz aller Selbstanklage auseinandertreibt. Die offene Beichte der auf der Rendite der Landwirtschaft lastenden Erbübel sollte aber dazu führen, denselben furchtlos und konsequent entgegen zu treten. Die solidarische Selbsthülfe der Bauern wird dazu das Hauptmittel sein, wenn dieselbe zugleich in der Erkenntnis wurzelt, daß Produzenten und Konsumenten eine nicht ohne schwere Schädigungen trennbare Interessen- und Volksgemeinschaft bilden.

Die Ausführungen des Herrn Sp. über das bäuerliche Erbrecht, worüber jetzt so viel Lärm gemacht und wobei den Leuten Sand in die Augen gestreut wird, damit sie die viel wichtigere Hauptsache übersehen, habe ich absichtlich deshalb umgangen, weil ich dasselbe als das kleinste der Hauptübel erachte, dessen schädigende



Der diesjährige Ausflug der Angestellten der englischen Großeinkaufsgesellschaft in Manchester.

Von E. Niethammer in Manchester.

In der guten Absicht, die Angestellten einander näher zu bringen und ihnen zugleich eine billige Gelegenheit zu bieten, von Manchester schöne, oft ziemlich weit abgelegene Gegenden zu besuchen, veranstaltet die Verbandsverwaltung jedes Jahr einen gemeinsamen Ausflug. Solche Ausflüge finden überall statt, wo der Verband eine Fabrik, ein Depot, eine Filiale besitzt, im Norden wie im Süden, in Irland wie in den festländischen Einkaufsbureaus. Die Verwaltung kommt in zuvorkommender Weise den Angestellten entgegen, indem sie einen Extrazug besorgt und für jeden teilnehmenden Angestellten 3 Schillinge zur Bezahlung des Eisenbahnbillets ausgibt. Kostet das Billet mehr, was gewöhnlich der Fall ist, so zahlt jeder den Fehlbetrag gerne.

Viel und heiß wird darüber diskutiert, wohin der Spaziergang sich richten soll, denn darüber haben die Angestellten freies Bestimmungsrecht. Was die einen wollen, haben die andern schon „hundertmal“ gesehen. Die Stimmzettel wandern von Bureau zu Bureau, von Lagerraum zu Lagerraum, sie füllen sich mit Unterschriften, und zuletzt wird das Resultat in allen Arbeitsräumen angeschlagen. Der See von Windermere als Ausflugsziel erhielt für dieses Jahr am meisten Stimmen. Der Tag, der 11. Juli letzthin, wurde von allen sehr herbeigesehnt. Viele ungefähr die Hälfte, nehmen nicht daran teil, sie freuen sich auf den freien Tag; die andern auf die vielen Belustigungen, die ein solches geselliges Beisammensein verspricht. Laut dem gedruckten Programm, das wertvolle Angaben über die Abfahrten der Dampfer auf dem See, Preise der Kutschen, sehenswerte Punkte und empfehlenswerte, auf den Ausflug vorbereitete Restaurants aufwies, hatten wir uns morgens 7 Uhr auf einem der Bahnhöfe

Einwirkung auf die Rendite der Landwirtschaft zum hervorragendsten Teil durch Behebung der andern Hauptübel, insbesonders der Lotterwirtschaft des Hypothekarrechts und der privaten Zwergwirtschaft, beseitigt wird. Hat man die Grundübel erkannt und läßt sie gleichwohl weiterwuchern, indem man die Hände in den Schoß legt, so nimmt es sich zum mindesten sonderbar aus, sich über Opponenten einer mißwirtschaftlichen Richtung zu beschweren, welche selbst ihren Trägern über den Kopf zu wachsen droht.

Zur Systematik des Genossenschaftswesens.

Die Frage nach der richtigen Systematik der Genossenschaften, die kürzlich in unserem Blatte Herr Prof. J. Fr. Schär behandelte, wird in dem Augustheft der Sozialistischen Monatshefte auch von Herrn Heinr. Kaufmann, Schriftleiter des Zentralverbands deutscher Konsumvereine, einläßlich erörtert. Herr Kaufmann kommt dabei ebenfalls zu der Aufstellung eines Schemas, das wir im nachfolgenden uns zu reproduzieren erlauben.

Die Genossenschaften zerfallen ihrem Wesen nach in:

1. Verwertungsgenossenschaften.

I. Distributive Verwertungsgenossenschaften.
- a) Obstverkaufsgenossenschaften,
- b) Eierverkaufsgenossenschaften,
- c) Milchverkaufsgenossenschaften,
- d) Tabakverkaufsgenossenschaften,
- e) Verkaufsgenossenschaften gewerblicher Produkte (Magazingenossenschaften) 2c.

II. Produktive Verwertungsgenossenschaften.
- a) Molkereigenossenschaften der Landwirte,
- b) Müllerei- und Bäckereigenossenschaften der Landwirte,
- c) Schlächtereigenossenschaften der Landwirte,
- d) Winzergenossenschaften der Landwirte,
- e) Brennereigenossenschaften der Landwirte 2c.

III. Dienstleistungsgenossenschaften.
- a) Barbiergenossenschaften,
- b) Fensterreinigungsgenossenschaften,
- c) Dienstmännergenossenschaften 2c.

IV. Spargenossenschaften.

2. Umwandlungsgenossenschaften.

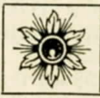
I. Produktivgenossenschaften.
- a) industrielle Produktivgenossenschaften,
- b) landwirtschaftliche Produktivgenossenschaften,

II. Distributivgenossenschaften.
- a) Warenhausgenossenschaften,
- b) Transportarbeitergenossenschaften,
- c) Speichereiarbeitergenossenschaften 2c.

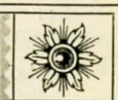
3. Bezugsgenossenschaften.

I. Erwerbsbezugsgenossenschaften.
- a) landwirtschaftliche Einkaufsgenossenschaften,
- b) landwirtschaftliche Maschinengenossenschaften,
- c) Zuchttiergenossenschaften,
- d) Rohstoffgenossenschaften,
- e) Einkaufsgenossenschaften der Kleinhändler,
- f) Werkzeuggenossenschaften,
- g) Transportgenossenschaften,
- h) Lagerhausgenossenschaften,
- i) Kreditgenossenschaften 2c.

II. Wirtschaftsbezugsgenossenschaften oder Konsumentengenossenschaften.
- a) Konsumgenossenschaften,
- b) Produktionsgenossenschaften,
- c) Baugenossenschaften,
- d) Hauswirtschaftsgenossenschaften,
- e) Versicherungsgenossenschaften.



Genossenschaftliche Rundschau.



Soll eine Konsumgenossenschaft inserieren? Der Genossenschafter ist leicht versucht, diese Frage zu verneinen, zumal wenn man beim Wort Inserieren an ein aufdringliches Reklamemachen denkt, wie es heutzutage von allen möglichen Geschäftshäusern betrieben wird. Es ist unverkennbar, daß das Reklamemachen dem Wesen und der Würde der Konsumvereine zuwider läuft. Sie haben es nicht nötig, irgend jemand nachzulaufen und anzulocken, denn sie wollen keine Geschäfte machen, sondern in uneigennütziger Weise denen dienen, die ihnen als Mitglieder beitreten. Sie brauchen auch nicht auf die Kundenjagd auszugehen, weil ihnen der Absatz durch ihre Organisation bereits gesichert ist. Die Konsumvereine tun deshalb wohl daran und handeln richtig, wenn sie auf das moderne Reklamemachen, ohne das angeblich kein Erfolg mehr möglich ist, verzichten.

Damit ist natürlich nicht gesagt, daß die Konsumvereine leblos dahin vegetieren sollen. Eine ihrer Aufgaben, und nicht die letzte, besteht darin, Propaganda zu machen, das Publikum über die Vorteile des genossenschaftlichen Zusammenschlusses der Konsumenten aufzuklären und es zum Beitritt, zur Organisation seiner Konsumkraft zu bewegen. Daß für diese Propaganda unter Umständen auch das Zeitungsinserat erfolgreich und zweckdienlich benutzt werden kann, steht außer Zweifel, und wir begrüßen es, daß in letzter Zeit verschiedene Verbandsvereine diesen

---

Manchesters einzufinden. Leider ist es vielen nicht möglich, so früh den betreffenden Bahnhof zu erreichen, da vor 7 Uhr von ihrem Wohnorte keine Lokalzüge zur Stadt gehen. Der Zug braust in den Bahnhof ein, die Türen werden aufgerissen und die verschiedenen Freundesgruppen sichern sich ein Coupé. Fünfzehn Wagen bieten genügend Raum für die 550 Teilnehmer. In größter Eile dampft der Zug dem Norden Lancashires zu. Mehr und mehr verschwinden die Fabrikorte, allmählich verlassen wir gänzlich den Industriebezirk Manchesters; der Zug saust an friedlichen, ländlichen Orten vorbei und nähert sich der Meeresküste. Doch dessen achten wir nicht viel, denn während der 3 Stunden langen Eisenbahnfahrt ging's am lustigsten her. Zwar dauert es immer eine gute Weile, bis der Engländer zum Witze machen und Allotriatreiben aufgewärmt ist, aber sein Humor, einmal Feuer gefangen, brennt nicht so schnell ab. Fast etwas ungehalten darüber, daß der Spaß schon zu Ende sei, stiegen wir in Windermere aus. Leider mußten wir hier konstatieren, daß unsere gute Laune den Himmel nicht aufzuheitern vermochte, denn er stand in herzlich schlechtem Kontraste zu unsern fröhlichen Gesichtern. Zwar schüttelten wir unsere Köpfe über das Wetter schon in Manchester, aber ein Verschieben auf einen schönern Tag hat keinen Zweck, man weiß ja hier nie, ob es eine, zwei oder drei Wochen geht, bis er einzutreffen beliebt. Wir brauchten auch nicht lange auf den Regen zu warten. Es war ein ganz unschuldig aussehender, langweiliger, leiser, dagegen ein um so mehr in seiner nässenden Eigenart beharrender Regen. Von einer Ausführung der geplanten Abstecher war keine Rede. Schade, denn man sagte es mir zu Genüge, ich befände mich nun in der schönsten Gegend Englands, sogar schöner als die Schweiz, meinte einer, indem er erklärte, es sei „praktisch" einfach unmöglich, eine schönere Gegend zu finden. Schön ist sie gewiß und hat auch besondere, eigenartige Reize, aber einen Vergleich mit der Gegend am Zürchersee, mit dem der „Lake of Windermere" am besten zu vergleichen ist, hält sie doch nicht aus. Dazu fehlt die reichere Vegetation und somit die lebhafteren Farben. Nackte Bergrücken spiegeln sich im See, der von dunkeln Tannen am Ufer trauernd eingerahmt wird. Im Hintergrunde türmen sich die stumpfen Berge Westmoorelands auf.

Weg betreten haben, um das indifferente Publikum für sich zu interessieren. Als Beispiel eines solchen Inserats drucken wir das von der Berner Konsumgenossenschaft in Berner Zeitungen erlassene nachfolgend ab. Es gibt vielleicht mancher Vereinsverwaltung Anlaß, es auch einmal mit einer derartigen Bekanntmachung zu versuchen.

Die Konsumgenossenschaft Bern

ist eine gegenwärtig über 3000 Mitglieder zählende **Vereinigung von Konsumenten** mit **selbstgewählten** Verwaltungs- und Kontrollbehörden, die das Prinzip verfolgt, Lebensmittel und andere Gegenstände des täglichen Bedarfs **in guter Qualität** einzukaufen und sie **zu mäßigen Preisen** an ihre Mitglieder abzugeben. Der dabei erzielte Betriebsüberschuß wird den Mitgliedern am Schlusse des Rechnungsjahres im Verhältnis ihrer Warenbezüge **rückvergütet.**

Die Konsumgenossenschaft Bern verschafft ihren Mitgliedern gegenwärtig **Spezereien, Brot, Fleisch- und Würstenwaren, Käse, Butter, garantiert reine Naturweine, Flaschenbier, Kleiderstoffe für Herren und Knaben, Woll- und Baumwollgarne.**

Vertragslieferanten geben ab: **Milch, Fleisch, Schuhwaren, Möbel, Konfektion** und **Haushaltungsgegenstände.**

Die Mitglieder erhalten das in einer Auflage von 55,000 Exemplaren erscheinende **„Genossenschaftliche Volksblatt“ gratis** zugesandt.

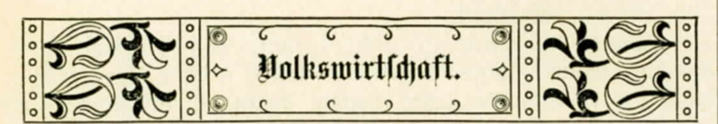
Die Genossenschaft nimmt zu 4 Prozent verzinsliche **Spargelder** an, welche **jederzeit** und **ohne Kündigung** zurückgezogen werden können. Heutiger Stand der Spareinlagen rund Fr. 112,000. —, des Reservefonds Fr. 47,000. — und der Mitglieder-Anteilscheine Fr. 21,000. —.

Ueber die **Entwicklung** der Konsumgenossenschaft Bern geben folgende Zahlen Aufschluß:

Rechnungsjahr	Mitgliederzahl	Zahl der Ablagen	Waren-Umsatz	Rückvergütung an die Mitglieder
1891	646	1	42,698. 50	2,267. 47
1894	1084	4	133,605. 14	2,710. 50
1897	1510	6	347,643. —	14,254. 45
1902	2907	12	620,769. 35	24,561. 93

Beitrittserklärungen können bezogen und wieder abgegeben werden im Verwaltungsbureau, Mattenhofstraße 8, sowie in allen Ablagen: Flurweg 17, Freiestraße 26, Inn. Bollwerk 5, Kramgasse 47, Läuferplatz 6, Lorrainestraße 36, Mattenhofstraße 8, Mittelstraße 16, Seftigenstraße 23, Spitalackerstraße 53, Thunstraße 4, Ostermundingen beim Bahnhof. **Das Eintrittsgeld ist abgeschafft.**

Der Vorstand.



Freihandel und Schutzzoll in England. In England wird z. Zt. bekanntlich ein Kampf ausgefochten, ähnlich dem, den wir vor bald einem Jahr um den Zolltarif zu führen hatten. Daß die britischen Genossenschafter sich energisch für die Aufrechthaltung der freihändlerischen Grundsätze in der Handels- und Wirtschaftspolitik aussprechen und die Chamberlainschen Schutzzollideen kräftig bekämpfen, braucht kaum besonders betont zu werden. Sie kämpfen aber glücklicherweise nicht, wie es die schweizerischen tun mußten, allein, sondern erfreuen sich zahlreicher Bundesgenossen. Wie gemeldet wird, haben jetzt auch vierzehn hervorragende englische Volkswirtschaftslehrer ein Manifest gegen die Chamberlainsche Zollpolitik und für den Freihandel erlassen. Als Gründe gegen diese Politik werden angeführt, daß nicht nur Einbuße an materiellen, sondern auch an höhern Gütern die Folge einer Schutzzollpolitik sein würde, daß sie ferner ihren Zweck überhaupt nicht erreichen werde. Die Chamberlain'sche Politik, so wird dargelegt, würde der Anfang einer englischen generellen Schutzzollpolitik sein, die, einmal eingeleitet, sich nicht wieder aufheben lasse und die, abgesehen von der materiellen Schädigung, einen Verlust an idealen Gütern dadurch bringen werde, daß in das politische Leben der Egoismus hineingetragen und daß persönliche Interessen die Leitmotive des Handelns würden. Eine Interessenpolitik aber sei für das britische Reich um so verderblicher, da es nicht durch eine zentrale Regierung zusammengehalten werde. Die Kundgebung stellt dann einige Leitsätze auf, die sich mit den Theorien befassen, die für die Chamberlain'sche Zollpolitik ins Feld geführt werden. Es sei, so sagen diese Leitsätze, nicht wahr, daß eine Steigerung des Imports eine Verringerung der Arbeitsgelegenheit im Lande herbeiführe, die Erfahrung widerspreche dem. Es sei sehr unwahrscheinlich, daß ein Lebensmittelzoll eine entsprechende oder noch größere Steigerung der Löhne zur Folge haben werde; die wahrscheinliche Folge sei eine Verringerung der tatsächlichen Arbeitsvergütung. Der Nachteil, den der britische Konsument durch den Weizenzoll erleide, könne vielleicht, unter den gegenwärtigen Verhältnissen aber kaum, zu einem kleinen Teile auf den fremden Produzenten abgewälzt werden. Die Behauptung, daß ein Lebensmittelzoll den Preis der Nahrungsmittel erhöhe, werde nicht widerlegt durch die Behauptung, daß das möglicherweise nicht der Fall sein werde. „Wenn wir sagen“, so heißt es in dieser Kundgebung, „daß ein Importzoll den Preis erhöht, so meinen wir das natürlich unter der Voraussetzung, daß seine Wirkung nicht aufgehoben wird durch andere Momente, die zu gleicher Zeit in anderer Richtung wirken. Mit andern Worten, wir sind der Ansicht, daß infolge des Importzolles der Preis im allgemeinen sich um den Betrag des Zolles steigert, wenn die sonstigen Verhältnisse unverändert bleiben“. Es erscheine, wie weiter ausgeführt wird, unmöglich, einen Tarif aufzustellen, der zur selben Zeit den Weizenbau in den Kolonien und den Ackerbau im Vereinigten Königreich fördere, ohne dem britischen Konsumenten Schaden zu tun. Die Behauptung, daß die Allgemeinheit eine volle Entschädigung für die

---

Was wir den ganzen Tag trieben, ist schwer zu erzählen. Kaum in Windermere angelangt, löste sich die ganze Gesellschaft auf, Freund ging mit Freund und verfolgte seinen eigenen Plan. Um so freudiger war das Wiedersehen, wenn man unverhofft mit andern Kollegen zusammentraf. Man benützte die Dampfer, große Mietskutschen, kurzum jedes Transportmittel, mit dem wir unter Dach und Fach vorwärts kommen konnten. Müde von dem trübseligen Hin- und Herkutschieren ahmten wir nachmittags das gute Beispiel anderer nach, d. h. wir setzten uns in einem traulichen Wirtshause fest, vertrieben die Zeit mit Schmausen, Spielen und Musik. Allgemein bedauerten wir nun, daß zum Unterschied von frühern Jahren die Arbeiterinnen von der Druckerei in Longsight, von der Zigarrenfabrik in Manchester und von der Kleiderfabrik in Broughton nicht an unserm Ausflug teilnehmen konnten, da sie nun auf eigene Faust ihre Ausflüge unternehmen. Die hätten uns über die schwierige Lage leicht hinweggeholfen. Indessen ging es auch so und niemand ließ die gute Laune trüben. Als wir die Aufforderung, nach Windermere aufzubrechen, empfingen, antworten alle mit einem verwunderten, fragenden „Schon“. Dort wartete unser noch ein ganz besonderer Anblick. Inzwischen waren Touristen eingetroffen. 13 an der Zahl waren sie morgens um 5 Uhr in Windermere angekommen, um einen Marsch von ca. 45 km. zu Fuß und leider auch im Regen auszuführen. Schon im Laufe des Morgens völlig durchnäßt, führten sie doch ihr Programm durch. Hätte ihr Anblick nicht so komisch und lächerlich auf uns gewirkt, das Weinen hätte uns nahe gestanden. Mit umgestülpten Filzhüten und schlotternden Knieen standen sie auf dem Perron, das Wasser lief ihnen zu den Schuhen heraus, während wir teilnahmsvoll um sie herumstanden und ihren Abenteuern zuhörten.

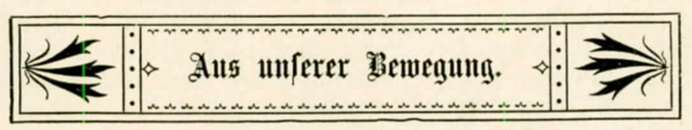
Der Zug fuhr in die Halle, die Coupés wurden im Sturm genommen und in gemütlichem Geplauder, jeder mit einer Pfeife im Mund, fuhren wir Manchester zu. Nach einem fast endlosen „Good night“ Wünschen strömten wir auseinander.

Nachteile des Zolles erhalten werde, sei unberechtigt, denn man beachte nicht den Schaden, den der freie Verkehr durch die Einengung erleide und die Industrie durch die Ablenkung von dem Wege, den sie sonst genommen hätte, sowie den Umstand, daß bei einem Importzoll auf fremden Weizen, von dem englischer und kolonialer Weizen nicht getroffen werde, der Konsument fast den ganzen Zoll auf allen Weizen zu tragen habe, die Regierung aber nur den Zoll auf den ausländischen Weizen erhalte. Schließlich wird hervorgehoben, daß der Politiker, der von dem System der fiskalischen Zölle abgehe und durch Tarifmaßnahmen andere Ziele zu erreichen suche, eine große Verantwortung auf sich lade.

Vom Petroleumtrust. Im Jahresbericht der Stuttgarter Handelskammer wird darauf hingewiesen, daß es der deutsch-amerikanischen Petroleumgesellschaft binnen Jahresfrist gelungen ist, ihren Kundenkreis über sämtliche Grossisten und Detaillisten des Deutschen Reiches auszudehnen, so daß alle Händler sich nur an diese eine Bezugsquelle halten dürfen, die ihnen nur einen bescheidenen Nutzen läßt. Nach einem Ueberblick über die bekannten Manipulationen der Gesellschaft wird dann weiter ausgeführt, daß, wie bei allen Monopolen, so auch hier die Gefahr einer ungerechtfertigten Preissteigerung besteht. Das Deutsche Reich stehe dem Trust machtlos gegenüber, um so mehr als die zur Bekämpfung desselben ratsamen Maßregeln sehr zweischneidiger Natur wären. Die durchgreifendste Abhilfe wäre jedenfalls die Einführung des Reichsmonopols, sie würde allem Kampfe sofort ein Ende bereiten. Vorläufig liege aber für die deutschen Konsumenten nur die Gefahr vor, daß die Standard Oil Company, wenn sie ohne Konkurrenz ist, die Oelzufuhr nach Deutschland so beschränkt, daß die Ware knapp wird, so daß die Company die Preise diktieren kann.

Wenn es schon so weit gekommen ist, daß die Handelskammern die Einführung eines Staatsmonopols in Vorschlag bringen, so kann man ermessen, wie weit die Dinge, d. h. die Ausplünderung der Konsumenten schon gekommen sind. Auch in der Schweiz liegen die Verhältnisse nicht anders.

Arbeitslöhne in Neuseeland. Für die Unrichtigkeit schutzzöllnerischer Theorien liefert Neuseeland einen sprechenden Beweis. Dieses Land erzeugt mehr Agrarprodukte als es verbrauchen kann und hat nur eine unbedeutende Industrie. Dazu kommt, daß der einzige Markt, auf dem Agrarprodukte abgesetzt werden können, auf der anderen Hälfte der Erdkugel liegt. Resultat nach den Lehren unserer Schutzzollpropheten: fürchterliche „Notlage der Landwirtschaft", niedrige Löhne, Arbeitslosigkeit 2c. Mit nichten! Obwohl die landwirtschaftlichen Produkte so billig sind, wie nur irgendwo in der Welt, ist eine große Nachfrage nach landwirtschaftlichen Arbeitern vorhanden, die Löhne für männliche Arbeiter betragen 20—37.50 Fr., für weibliche Dienstboten 10—20 Fr. pro Woche, bei freier Beköstigung und Wohnung. Der Lohn gelernter Arbeiter, Maurer und Zimmerleute beträgt 12—15 Fr. pro Tag. Was sagen unsere Schutzzöllner dazu?



Aus unserer Bewegung.

Arbon. Dem Jahresberichte unseres hiesigen Verbandsvereins entnehmen wir, daß die Zahl der eingeschriebenen Mitglieder von 175 auf 210 und der Umsatz von 249,250 Fr. auf 322,050 Fr. gestiegen ist. Der Warenvorrat ist in der Bilanz mit 35,243.29 Fr. angegeben, die Ausstände betragen 9620.45 Fr. Auf das Mobilienkonto von Fr. 4152.65 sollen Fr. 1152.65 abgeschrieben werden, vom Immobilienkonto Fr. 1000.—. Das Kontokorrentguthaben auf der Bank beträgt Fr. 33,323.30, Wertschriften Fr. 500.—, der Reservefonds erreicht die Höhe von Fr. 18,370.41 und soll gemäß den Statuten um 10 % des Nettoüberschusses = Fr. 1978.55 verstärkt werden. Es ist aber zu bemerken, daß sich der wirkliche Ueberschuß viel höher beziffert, da von dem rechnungsmäßigen Reinertrage bereits ein 14prozentiger Rabatt auf die Käufe der Nichtmitglieder, die fast zwei Drittel des gesamten Umsatzes erreichen, in Abzug gebracht worden ist. Die eingetragenen Mitglieder erhalten eine Rückvergütung von 15 %. Etwas reichlich! Eine abermalige Steigerung wäre doch kaum nötig gewesen.

Baden. (K.-Korr.) Das Bulletin über die Verhandlungen unserer Stadtbehörde vom 2. Juli abhin meldet: Untersuchung von Butter: Von 16 zur Untersuchung gelangten Proben, die nicht als Kunstbutter deklariert wurden, erwiesen sich 5 als sogenannte Margarin-Buttermischungen. Die betreffenden Verkäufer werden ernstlich gewarnt. Anläßlich wird beschlossen: In allen Verkaufslokalen in denen Butter zum Verkauf gelangt, ist dieselbe als Kunstbutter oder als reine Butter in einer durch die Käufer leicht erkenntlichen Weise zu deklarieren und als solche abzugeben. Verkäufer, die obigen Weisungen nicht Folge leisten, sowie solche, bei denen sich die als rein deklarierte Butter als Kunstbutter erweist, verfallen in gesetzliche Bußen, eventuell werden deren Namen publiziert.

Dieses Vorgehen ist ganz am Platze. Da hören dann die Vorhalte auf, in andern Läden sei die „Butter" billiger als im Konsum. Natürlich, Kunstbutter kann billiger sein als die Naturbutter. Aber es gibt leider so viele Frauen die beim Einkaufen nur auf den Preis und nicht auch auf die Qualität sehen.

Langnau i. E. Unser dortiger kleiner, aber gut geleiteter und von einem wackern genossenschaftlichen Geiste erfüllter Verbandsverein, sendet uns soeben seinen 4. Jahresbericht. Es geht daraus hervor, daß der Umsatz von Fr. 12,100 auf Fr. 15,500 und die Mitgliederzahl von 34 auf 47 gestiegen ist. Austritte sind in den vier Jahren seines Bestehens überhaupt noch nicht vorgekommen. Der Warenvorrat ist ziemlich bedeutend, der Betrag der nicht bezahlten Fakturen macht kaum den 25. Teil des Jahresumsatzes aus. Alle Waren, die unsere Zentralstelle liefert, bezieht der Verein aus dieser Quelle. Der diesjährige Ueberschuß soll in der Weise Verwendung finden, daß Fr. 570.70 als 7prozentige Rückvergütung den Mitgliedern ausbezahlt, Fr. 416.90 auf das Mobiliar abgeschrieben werden, das damit bis auf Fr. 1.— heruntergeht; Fr. 300 wandern in den Reservefonds, der damit die Höhe von Fr. 1161.— erreicht. Bravo!

Wetzikon. Der Arbeiterkonsumverein Wetzikon (Mitglied des V. S. K.) gibt in seinem Bericht über das erste Halbjahr 1903 eine sehr klare und ausführliche Darstellung des Geschäftsganges. Der Mitgliederbestand beträgt 426 gegenüber 416 vor 6 Monaten, der Umsatz erreichte die Höhe von Fr. 103,358.59 und es wird eine 10 prozentige Rückvergütung im Betrage von Fr. 9960.80 gewährt. Die Eintrittsgelder fließen in eine „Unterstützungskassa", aus der im vergangenen Halbjahr dem Erholungshaus für schwache Kinder des Bezirks Hinweil Fr. 500 gespendet wurden, Fr. 100 wurden zu Unterstützungen anderer Art verwendet. Auch unterhält der Verein eine Bibliothek. Die Gesamtsumme der Mitgliederguthaben beträgt Fr. 78,565.59. Der Verkehr mit der Zentralstelle unseres Verbands wird vom Verein wacker gepflegt.

Verband freiburgischer landwirtschaftlicher Genossenschaften. Das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen hat in jüngster Zeit auch im Kanton Freiburg bedeutende Fortschritte gemacht, und es besteht daselbst nach einer Korrespondenz der Neuen Zürcher Zeitung (Nr. 231, vom 21. August) ein kantonaler Verband, dem 25 landwirtschaftliche Bezugs-Genossenschaften mit über 4500 Mitglieder angehören.

„Es gibt im kantonalen Verbande, meldet die erwähnte Korrespondenz weiter, Sektionen, die über 400 und 600 „Gesellschafter" zählen, so im Broye- und Glanebezirk, während z. B. im Seebezirk ein Dorf allein schon einen landwirtschaftlichen Verein bildet.

Welch enorme Quantitäten von Futterartikeln, hauptsächlich Sesam und Kleie und von chemischen Düngern diese Organisationen beziehen und in den agrikolen Betrieb einlegen, geht aus ihren Rechnungsabschlüssen hervor. So haben z. B. im letzten Jahr fünf Gesellschaften allein zusammen für eine halbe Million Franken Waren eingekauft und an ihre Mitglieder abgegeben; dafür hat nur eine einzige 117,000, eine andere sogar 165,000 Fr. ausgelegt."

Uns war bisher nicht bekannt geworden, daß im Kanton Freiburg ein Verband landwirtschaftlicher Genossenschaften besteht. Ob derselbe auch als Großeinkaufsstelle fungiert, ist aus der Korrespondenz nicht ersichtlich. Vielleicht ist einer unserer Leser in der Lage, über diesen Verband nähere Mitteilungen zu machen.

Immobilien-Genossenschaft Zürich. Wir lesen in der N. Z. Ztg.: Unter dieser Firma ist eine Genossenschaft gegründet worden, welche die Erwerbung, Verwaltung und Wiederverwertung von Liegenschaften zum Zwecke hat. Die Anteilscheine lauten auf 500 Fr. Präsident und Delegierter ist Baumeister Adolf Franceschetti in Zürich; Vizepräsident Architekt Fr. Kronauer; Delegierter Salomon Schweizer. Als Direktor fungiert August Farner und als dessen Stellvertreter K. Rhyner. Das Geschäftslokal befindet sich Börsenstraße 10.

Man gewinnt aus diesen Mitteilungen den Eindruck, daß eine Gesellschaft von Bodenspekulanten zur Ausübung ihres Gewerbes eine Genossenschaft gebildet habe. Zu einem solchen Zweck Genossenschaften bilden, heißt sie mißbrauchen und diskreditieren. Um die Liegenschaftsspekulation zu erleichtern und zu befördern ist das Genossenschaftsgesetz im Titel XXVII des O. R. sicher nicht erlassen worden. Eine Revision der schweizerischen Genossenschaftsgesetzgebung sollte solchem Mißbrauch den Riegel stoßen.



Genossenschaftsbewegung des Auslands.



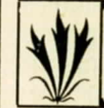
Fortschritte deutscher Konsumvereine. Beim Connewitzer Konsumverein steigerte sich im verflossenen Rechnungsjahre der Umsatz von 1,494,000 auf 1,884,000 Mk., während die Zahl der Mitglieder auf 2674 stieg.

Die Konsum- und Produktionsgenossenschaft „Befreiung" in Elberfeld erzielte in den ersten 9 Monaten des laufenden Geschäftsjahres einen Umsatz von 559,124.23 Mk. gegenüber 331,458.52 Mk. in demselben Zeitraum des Vorjahres. Die Mitgliederzahl beträgt zur Zeit ca. 3800.

Der Konsumverein in Sendling-München hatte im verflossenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 414,000 Mk. zu verzeichnen, gegenüber ca. 300,000 Mk. im Vorjahre. Außerdem wurden im Lieferantengeschäft 264,000 Mk. gegen 196,000 Mk. im Vorjahre umgesetzt. Die Zahl der Mitglieder ist auf 1164 angewachsen.

Der Konsumverein Leipzig-Plagwitz hat im Betriebsjahr 1902/03 insgesamt Mk. 11,321,066.72 Einnahmen gehabt, gegenüber dem Vorjahre ein Mehr von 927,412.94 Mark. Vom 1. Juli an zählt diese Genossenschaft infolge Uebernahme des Konsumvereins Markranstädt 51 Verkaufsstellen und etwa 36,000 Mitglieder.

Der Verband der „Arbeiter-Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften Oesterreichs, der vor zwei Jahren gegründet wurde, umfaßt zur Zeit 80 Konsumvereine, 7 Produktivgenossenschaften und zwei Wohnungs- und Baugenossenschaften. Nach den eingesandten Rechenschaftsberichten von 77 Vereinen hatten dieselben Ende 1902 42,219 Mitglieder und einen Umsatz von 12,121,179 Kr. Während die eingezahlten Geschäftsanteile sich auf Kr. 642,701 beliefen, hatten diese Vereine Warenvorräte im Betrage von Kr. 1,476,277 und Warenschulden in Höhe von Kr. 966,146. Mit letzteren scheinen sehr beträchtliche Außenstände bei den Mitgliedern im Gesamtbetrage von Kr. 343,075 im Zusammenhang zu stehen. Kr. 495,134 wurden rückvergütet. Die Reserven betrugen Kr. 430,991. Der Bericht erwähnt einige schwere Mißbräuche, die sich in die Praxis der Vereine eingeschlichen haben und der Verband hat es sich zur Aufgabe gemacht, hierin Wandel zu schaffen. Seit Anfang dieses Jahres gibt der Verband auch eine monatlich erscheinende Zeitschrift „Die Arbeiter-Genossenschaft" heraus.



Litterarisches.



Von Schulze-Delitzsch bis Kreuznach. Eine Festgabe zur Errichtung des Gesamtverbands deutscher Konsumvereine am 17. und 18. Mai 1903. Von F. Staudinger. Herausgegeben von der Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine. Hamburg. Preis 30 Pfennig. (Genossenschaftliche Volksbücher No. 2.)

Wie schon der Titel der oben angeführten Schrift andeutet, gibt sie einen Ueberblick über die Entwicklung des deutschen Genossenschaftswesens seit jenen Tagen, wo Schulze-Delitzsch seine verdienstvolle Tätigkeit begann, bis zum Genossenschaftstag in Kreuznach, an dem die endgültige Trennung der großgewordenen und verschiedenen Zielen zustrebenden Brüder erfolgte. Der Verfasser gibt aber nicht nur einen objektiven Bericht über den Gang der Ereignisse, sondern er erörtert auch in klarer und gründlicher Weise die Grundsätze und Ziele der verschiedenen Genossenschaftsarten und zeigt, wie aus den divergierenden Tendenzen in der Entwicklung der Konsumvereine einerseits und der Kreditvereine anderseits notwendig Gegensätze zwischen ihnen entstehen mußten; er liefert damit auch den Schlüssel zum tieferen Verständnis der Kreuznacher Vorgänge. Freilich wird dadurch das gewalttätige Vorgehen Dr. Crügers und Genossen keineswegs entschuldigt, im Gegenteil, es zeigt sich so recht, in welcher Verblendung die Gegner der freien Entwicklung der Konsumgenossenschaften befangen sind, und wie sehr sie ihren eigenen Grundsätzen ins Gesicht schlagen. Denn wenn die genossenschaftliche Betriebsform im freien Wettbewerb die private Einzelwirtschaft aus dem Felde schlägt, so hat sie damit eben den Beweis geliefert, daß sie die höhere Stufe der gesellschaftlichen Entwicklung repräsentiert. Herr Staudinger erörtert ferner den Streit zwischen Schulze-Delitzsch und Lasalle, deren beiderseitigen Ansichten er einer eingehenden Kritik unterwirft.

Wir müssen es uns leider versagen, an dieser Stelle näher auf den Inhalt der Schrift einzugehen, doch können wir jedem schweizerischen Genossenschafter, der sich für die Entwicklung der Bewegung in unserem Nachbarlande interessiert, — und es sind deren hoffentlich recht viele, — nur raten, diese Broschüre zur Hand zu nehmen. Er wird sich durch ihren reichen anregenden Inhalt reichlich entschädigt sehen. Die äußere Ausstattung der Schrift ist mustergültig. Es ist eine Freude, die hübschen Vignetten und Randleisten zu betrachten, mit denen das Büchlein geziert ist. Man erkennt hierin das Streben der deutschen Großeinkaufsgesellschaft, ihren Mitgliedern für einen geringen Preis nur das Beste zu bieten.

Le Coopérateur suisse.

Le contrôle du personnel de vente et des achats des membres.

Rapport présenté à l'assemblée des délégués de Vevey par *O. Beriger,* gérant du bureau central.

Le sujet que je vais traiter devant vous pourrait être considéré comme une affaire d'administration intérieure des sociétés. On observe cependant que surtout les sociétés nouvelles y accordent trop peu d'attention. Je connais même maintes sociétés bien organisées d'ailleurs, où un contrôle insuffisant a donné lieu à des pertes importantes et à des procès coûteux entre administration et personnel; ces faits à leur tour provoquent la méfiance des adhérents. J'estime que le contrôle exact du personnel est une question vitale pour les sociétés de consommation.

Le choix du personnel répartiteur est de la plus grande importance. C'est surtout avec ce personnel que les adhérents se trouvent en contact, c'est donc de lui que dépend en partie la confiance des membres. Un bon personnel de vente doit avoir beaucoup d'ordre, beaucoup de patience et d'impartialité vis-à-vis des acheteurs, ainsi que cet *esprit de la vente* qui sait rendre les adhérents attentifs aux avantages de certains articles ou d'articles nouveaux; enfin il doit comprendre que les acheteurs et les propriétaires de la coopérative sont les mêmes personnes et savoir défendre aussi bien les intérêts de l'institution que ceux des consommateurs.

En particulier il ne doit exister aucune relation de parenté ou d'intérêt entre le personnel et les membres de l'administration. Cette indépendance est nécessaire afin de pouvoir en tout temps et dans toutes les circonstances prendre les mesures qui paraîtraient justes.

Pour obtenir un bon contrôle il faut avant tout exclure tout risque de pertes par un contrôle exact des recettes, et de l'entrée et de la sortie des marchandises. Les règles de ce contrôle doivent être établies dans un règlement parfaitement clair. Comme garantie il faut exiger du vendeur un cautionnement de 1000 à 3000 francs et en examiner périodiquement la sûreté.

A son entrée en fontion ou à l'ouverture d'un nouveau débit, le vendeur doit reconnaître par sa signature un double de l'inventaire pris en sa présence et calculé au prix de vente. On facture au vendeur au prix de vente les marchandises au fur et à mesure de leur arrivée. Ceci peut se faire sur des bulletins d'entrée ou de livraison en double, le vendeur signant l'un qui revient à l'administration et l'autre lui restant.

Il n'est pas juste, comme cela se pratique en plusieurs endroits, de facturer les marchandises au répartiteur d'après la facture du fournisseur, car les marchandises sont quelquefois facturées brut pour net, ou bien subissent des pertes en cours de route, ou bien enfin achetées au poids elles sont vendues à la pièce, etc. Toutes les marchandises arrivées doivent être pesées ou comptées en présence du vendeur et lui être facturées au poids net ou au nombre exact de pièces. Si des récipients ne peuvent être immédiatement vidés, on facture au poids de la facture du fournisseur avec cette réserve que le poids exact du récipient sera vérifié plus tard. Enfin une hausse ou une baisse de prix en cours d'exercice doit être, suivant le cas, débitée ou créditée au répartiteur.

Grâce à ce contrôle, les déficits des vendeurs peuvent presqu'entièrement disparaître sans qu'il soit nécessaire d'accorder une bonification de déchet. Cette dernière peut éventuellement être accordée pour les marchandises sujettes au déchet et dans la proportion de 1 à 2 %. Dans aucun cas elle ne peut être accordée pour les denrées déjà empaquetées ou vendues à la pièce.

Les expériences faites par les sociétés prouvent que des vendeurs qui avaient obtenu de grosses bonifications de déchet faisaient encore des déficits annuels de 1000 et de 1500 francs. La faute en était au manque de contrôle. Des faits pareils ont mis à deux doigts de leur perte des sociétés nouvelles. D'autre part de grandes sociétés qui font elles-mêmes tout empaqueter et n'accordent rien pour le déchet constatent que les répartiteurs font des bonis, sans que les adhérents aient eu à se plaindre de poids faibles ou de prix plus élevés que ceux fixés par l'administration. Ces bonis proviennent soit de marchandises pesées avec l'empaquetage, soit du partage des prix et de l'arrondissement auquel ce partage donne lieu.

Il est évident que l'administration doit faire appel aux adhérents pour faciliter le contrôle et leur donner un moyen de l'exercer par l'envoi fréquent de prix-courant, par l'affichage des prix au local de distribution, etc.

Les excédents obtenus par les répartiteurs appartiennent à la société, autrement ce serait encourager la vente à poids trop faible; les déficits sont à la charge des vendeurs, car autrement ce serait encourager le désordre et, dans certains cas, la dilapidation et le vol. Il est fort dangereux de faire passer les déficits des vendeurs d'un exercice à l'autre, car ils deviennent chaque fois plus difficilement exigibles.

Il est procédé à la fin de chaque exercice à un inventaire au prix de vente des marchandises entre les mains du personnel; le même inventaire calculé au prix de revient sert à l'établissement du bilan. Cet inventaire, signé par le débitant sert à contrôler sa gestion; c'est en même temps l'inventaire d'entrée pour l'exercice qui commence. Si l'exercice est d'une année, il est prudent de procéder entre temps à un inventaire de contrôle dont la date peut être fixée d'un jour à l'autre. Un désordre éventuel est ainsi révélé avant qu'il ait eu le temps d'aller trop loin.

Le débitant doit compter sa recette chaque soir et la tenir à la disposition du caissier. Ce dernier lui donne quittance de toutes ses livraisons d'argent; elles sont portées à son crédit comme les bulletins de livraison sont portés à son débit.

Les appareils de contrôle de caisse peuvent avoir leur utilité. Il en existe plusieurs systèmes qui fonctionnent d'une manière régulière, mais il sont très chers. Ces appareils sont utiles là où une personne est responsable de la recette pour plusieurs autres employés. Meilleur marché est le système allemand des rouleaux de coupons. L'appareil ne coûte que 45 francs environ. Il est analogue aux appareils qui servent à distribuer les tickets sur la pluspart de nos réseaux urbains de tramways; il permet de contrôler exactement la recette là où l'on ne vend pas au public et où tous les acheteurs reçoivent, par conséquent, un coupon en échange de leur payement. On n'a plus besoin ni du carnet ni des jetons. Nous tenons à la disposition de ceux que la chose intéresserait un exemplaire de cet appareil.

Un autre système appliqué par notre société de Genève et qui est en réalité le système anglais, consiste à contrôler soigneusement la recette en argent

comptant et de s'en remettre pour le contrôle du personnel à la surveillance mutuelle que de nombreux employés occupés dans le même local exercent les uns sur les autres. Le mode de distribution des marchandises prévient également le coulage possible; l'encaissement se fait par une employée spéciale qui reporte sur un livre la somme versée par l'acheteur avec le numéro de son carnet; elle inscrit sur le carnet de l'acheteur le détail des objets désirés. Le carnet est ensuite passé à l'employée chargée de la distribution qui remet alors les objets inscrits, la pluspart du temps déjà empaquetés. La recette doit correspondre aux inscriptions du livre de caisse et celles-ci au contenu des carnets vérifiés à la clôture de chaque exercice semestriel. Les employées à la répartition changent de temps en temps de local. Ce mode de faire qui marche parfaitement à Genève présuppose un certain nombre de conditions qui ne se trouvent pas partout.

Au sujet des conditions auxquelles le personnel de vente est engagé, nous distinguons trois modes de faire en vigueur en Suisse.

1° L'engagement de femmes indépendantes à traitement fixe ou à peu près, nommées par le comité. Si elles sont plusieurs elles se partagent la responsabilité.

2° L'engagement d'une personne responsable qui engage elle-même le personnel nécessaire et qui le paye.

3° Un genre de contrat de même nature que le précédent mais où la personne responsable est un chef de famille qui se fait aider par les membres de sa famille.

Je préfère le premier mode de faire, tous les employés étant nommés et payés par la société et par conséquent entièrement à son service et non au service de tiers et dépendant de ces derniers. Si on objecte à ce premier mode d'engagement qu'il y a des travaux trop difficiles pour une femme, on peut répliquer qu'il n'y a qu'à engager un garçon pour les gros travaux. Dans tous les cas il faut dans chaque cas tenir compte des circonstances locales qui souvent forcent d'adopter tel ou tel procédé.

En résumé je conclus qu'un contrôle précis des marchandises livrées aux répartiteurs et de leurs recettes est essentiel pour le développement et la prospérité des sociétés de consommation;

que les conditions où s'exerce ce contrôle doivent être clairement exposées dans les règlements d'exploitation et dans les contrats d'engagement des employés;

que ces prescriptions doivent être strictement appliquées.

Ces prescriptions sont essentiellement les suivantes:

Toutes les livraisons sont facturées à ou aux débitants au prix de vente et en quantité nette. Les livraisons seront reconnues par la signature du débitant.

Les différences de prix ou de tare seront régulièrement portées en compte.

Le déchet se produisant pendant la durée de l'emmagasinage sera bonifié au taux de 1 à 2 % pour les marchandises sujettes à ce déchet.

Les inventaires établis au prix de vente doivent être signés par le personnel responsable, aussi bien les inventaires semestriels que les inventaires d'entrée et de sortie du personnel.

Le personnel est responsable des déficits, les bonis sont la propriété de la société.

* * *

Je me contenterai pour le contrôle des versements des adhérents de parler des systèmes qui conviennent le mieux à notre pays. Autant que nous pouvons en juger les systèmes nouveaux tels que le Clymax, Eccles, etc. sont beaucoup trop compliqués pour les conditions où travaillent nos sociétés. Vient ensuite le système appliqué par la société de Genève. Il ressemble beaucoup au système anglais et a été imité dans une certaine mesure par beaucoup de sociétés. C'est ce qu'on peut appeler le système de l'inscription à double, l'une dans le livret du sociétaire, l'autre dans un livre spécial ou sur un double de ce livret. A la fin de l'exercice les deux inscriptions se contrôlent mutuellement. Ce système n'exclut pas toutes les chances d'erreur, inscription sous un numéro erroné, etc. et cause un grand travail de bureau.

J'estime l'usage des jetons, tel que la société de Bâle le possède, comme le système le plus simple. Ces jetons sont pris à l'avance les jours de paye et on paye par leur moyen au cours de la semaine ou de la quinzaine suivante. Le personnel n'a ainsi que une ou deux inscriptions à faire par mois et les débitantes sont débarassées de la plus grande partie de ce travail. Les additions de carnets sont très rapidement faites. Ce système assure à la société un capital pour lequel elle ne paye pas d'intérêts, sans cependant que les sociétaires qui lui avancent ce capital en souffrent. Il est vrai que ce système entraine des dangers spéciaux: remise des jetons aux non-sociétaires, falsifications, frais d'achat assez considérables des jetons, etc. Je préférerai l'introduction des tickets de papier en rouleaux comme il est en usage en Allemagne. Ces rouleaux sont à bon marché. Le système permet un contrôle exact des recettes journalières et en même temps des versements des adhérents. Tous les carnets disparaissent alors avec leurs longues inscriptions et la vérification de leurs additions. Ce système s'applique aussi aux livraisons par l'intermédiaire de fournisseurs attitrés faisant un rabais à la société.

Enfin le système de Wattwyl où l'on imprime dans les cases du livret un timbre représentant chaque fois la somme de cinquante centimes, le surplus de la somme payée étant inscrit au bout de la ligne et annulé par le timbre suivant est assez pratique pour les inscriptions. Il évite les falsifications et facilite l'addition chaque page représentant un nombre fixe de francs.

Le carnet unique de l'acheteur reste encore le plus pratique des moyens de contrôle des achats des adhérents surtout pour les petites sociétés. Il suffit que le personnel de distribution fasse un peu attention aux corrections possibles et les prévienne par quelques précautions matérielles, pour que la plupart de ses inconvénients disparaissent.

Des indications imprimées dans le carnet serviront à rendre les adhérents attentifs à la nécessité d'un contrôle exact.

En résumé:

Le moyen de contrôle le plus commode pour les achats des adhérents dans les petites sociétés est le carnet où les versements sont inscrits avec la date et la signature du répartiteur.

Les versements devraient être additionnés tous les mois et ce total mensuel reporté sur des feuilles de contrôle.

Pour les sociétés plus grandes qui ne possèdent pas les jetons, je recommande les inscriptions d'après la méthode de Wattwyl ou bien les rouleaux de tickets en papier. Ces derniers ont le grand avantage de contrôler en même temps que les achats des sociétaires les recettes du personnel.

Les jetons ont le grand avantage, malgré la possibilité des falsifications et des abus, de fournir à la société d'avance le prix des marchandises que les adhérents prendront plus tard.

La différence dans l'organisation des coopératives suisses ne permet guère l'adoption générale d'un seul système.

Le principe du payement comptant strictement appliqué est à la base de tous les systèmes de contrôle, sauf de celui du carnet unique, et ce serait un progrès réjouissant si toutes les sociétés en reconnaissaient les avantages et passaient à son application.

Adressentafel empfehlenswerter Bezugsquellen.

Anglo-Swiss Biscuit Co., Winterthur.
Vorzüglichste Bezugsquelle aller Sorten Biscuits.
Großartige Einrichtung für engl. Biscuits.
Unübertroffene Qualitäten. Vorteilhafteste Preise.

Bonbons- und Biscuitfabrik Schnebli, Baden,
liefert:
feinste haltbare Bonbons und schmackhafte Biscuits.
Lieferanten des Verbands Schweizerischer Konsumvereine.

Buchdruckerei des Schweiz. Typographenbundes, Basel,
Aeschenvorst. 34, Mitglied d. Schweiz. Genossenschaftsbundes, empfiehlt sich zur Herstellung aller Druckarbeiten. Spezialität: Einkaufsbüchlein für Konsumvereine. — Prompte Bedienung. Billige Preise.

Cellulose- & Papierfabrik Balsthal.
Verkaufsbüreau: Bareiß, Wieland & Co., Zürich. — Spezialitäten: Balsthaler Pergament- u. Packpapiere für Lebens- u. Genußmittel. Balsthaler Geschäfts- u. Aktencouverts. — Closetpapiere.

F. J. Burrus
Boncourt (Schweiz) — St. Kreuz (Elsaß)
Tabak-, Cigarren- und Cigaretten-Fabrik
Spezialitäten in türkischen Cigarettentabak.

Genossenschafts-Cigarrenfabrik Helvetia in **Burg** bei Menziken empfiehlt den tit. Konsumvereinen ihre Spezialmarken in Flora, Habana, Virgine, Bresil. Rio Grande flora fine, Noncoupes, Edelweiß. Großes Lager in Cigarren Deutscher Façon.

Hediger & Cie., Cigarrenfabrik, **Reinach** (Aargau).
Spezialmarken Habana, Indiana, Brillant, allgemein beliebte **Marke „Flora"** von vorzüglicher Qualität.
Großes Lager in Cigarren deutscher Façon und mit Kielspitzen.

Schürch & Co. Burgdorf, Tabak-, Cigarren- u. Essenzfabrik
Hervorragende Spezialität: Burgdorfer-Bouts, Flor de Cuba, Palma Manilla. Vorzügliche Sorten Tabak, offen und in Paketen. Zucker- und Kaffee-Essenz anerkannt bester und haltbarster Qualität.

Vautier Frères & Cie. à Grandson,
Manufacture de cigares, cigarettes et tabacs.
Maison fondée en 1832.

Conservenfabrik Seethal, A.-G., Seon (Aargau).
Feinste Confituren.
Gelées, Sirupe, eingemachte Früchte, Ia Erbsen- & Bohnen-Conserven, Cornichons, Früchte im Essig, Tomatenpurée, Sauerkraut, Sauerrüben.
— Anerkannt beste Qualitäten. —
Billigste Preise.

Mech. Faßfabriken A.-G., Zürich u. Rheinfelden
100 Arbeiter. Größtes Holzlager.
Stets Lager in Weinfässern von 30—350 Liter.
Feinste Referenzen für gelieferte Lagerfässer.
Lieferanten vieler Konsumvereine.



Silberne und goldene Medaillen.

Helvetia
Cichorien-, Kaffee- & Zucker-Essenz
Senffabrikation — Gewürzmühle
Fabriken in
Langenthal, Lotzwyl, Pratteln.

Schweiz. Kindermehl-Fabrik Bern.
GALACTINA Kindermehl enthält beste Alpenmilch.
Vollkommene, ärztlich empfohlene Kindernahrung.
20jährig. Erfolg. 13 Grands Prix. 21 gold. Medaillen.

M. Herz, Präservenfabrik, Lachen a. Zürichsee.
Nervin, — Haferprodukte, — Suppeneinlagen, — Dörrgemüse,
Fleischbrühsuppenrollen, Erbs- und Bohnenwurstsuppe.

Malzfabrik und Hafermühle Solothurn.
Kathreiner's Malzkaffee,
Sämtliche Haferprodukte,
Kinderhafermehl in Schachteln, Marke **„Herkules"**.
Weinessig, rot und weiß.

THES EN GROS
Maison E. STEINMANN, Genève
Fournisseur de nombreuses et importantes sociétés coopératives de consommation de la Suisse Romande.

Theod. Ermatinger in Vevey
Cigarren-Fabrik
Nur feinste Qualitäts-Cigarren.

Nahrungsmittelfabriken C. H. Knorr, A.-G., St. Margrethen (Ktn. St. Gallen). — Spezialitäten: Haferpräparate, Suppenmehle, getrocknete Suppenkräuter (Julienne), Schneidebohnen, sowie sämtliche übrigen Gemüsesorten. — Suppentafeln. — Erbswurst.

Müller & Bernhard, Chur.
Chocolat — Cacao
Beste Schweizer Milch-Chocolade
Reiner Hafer-Cacao, Marke Weißes Pferd.

Bertolf, Walz & Cie., Basel
Stearinkerzen- und Seifenfabrik.
Spezialität: Basilisk-Seife.
Nierenfett Marke ✚

Engler & Cie., Seifen- und Sodafabrik
in Lachen-Vonwyl bei St. Gallen.
Spezialitäten: Prima weiße Kernseife (Marke Schlüssel)
Fettlaugenmehl (Marke Schlüssel).

„Dr. Linck's Fettlaugen-Mehl"
bewährt als bestes, im Gebrauche billigstes Waschmittel.
Zu beziehen durch den
Verband schweizer. Konsumvereine.

Carl Schuler & Cie., Kreuzlingen u. **Tägerweilen,**
Fabrikation v. Seifen, Soda u. chem.-techn. Produkte.
Spezialitäten: Schulers Salmiak-Terpentin-Waschpulver, — Schulers Goldseife, Savon d'or, — Schulers Bleichschmierseife.

Seifenfabriken von Friedrich Steinfels, A.-G.,
in Zürich.
Haushaltungs-, Toiletteseifen und Parfumerien aller Art.

Sträuli & Co., Winterthur,
Seifen-, Soda-, und Stearinkerzen-Fabrik.
Alleinfabrikanten von
„Sträuli's Gemahlener Seife".

Hoffmann's Stärkefabriken, Salzuflen (Lippe).
Aktiengesellschaft.
Marke „Katze", Marke „Jungfrau", garantiert reinste Reisamlung.
Hoffmann's Crèmestärke, Hoffmann's Silberglanzstärke.

Remy's Stärkefabriken in **Wygmael, Heerdt, Gaillen;**
tägliche Produktion 80,000 Kilos.
Marken **„Löwenkopf"**, Königs und Jungfrau.
Garantiert reinste Reisstärke.

Basler Wichsefabrik Jos. Böhm, Basel.
Bodenwichse (Elephant), Siral (Schnellglanzwichse und Lederfett zugleich), Putzpomade, Tinten.

F. L. Cailler's Milch-Chocolade
anerkannt die beste.

A. Sutter, vorm. Sutter-Krauß & Cie., **Oberhofen,** Thurgau.
Schnellglanzwichse, Lederfett, Lederappretur, Ledercrème, Brillantine-Wichse; überhaupt sämtl. zur Conservierung d. Leders (sowohl schwarz wie farbig) u. Glanzerzeugung auf demselben dienenden Präparate.

A. Sutter, vorm. Sutter-Krauß & Cie., **Oberhofen,** Thurgau.
Essigsprit und Weinessig,
ausschließlich durch Gährung aus Alkohol oder Naturwein erzeugt.

F. Tanner & Cie., Frauenfeld, Tannerin, Wagenfett, Lederfett, Lederappretur, Thürliftreiche, Bodenwichse, Schnellglanzwichse Cib-Ledercrème, Huffett, Zweigwachs, Stickerwachs, Schwefelschnitten Süßbrand, Bodenöl, Bodenlack, Metzgerharz 2c.

J. In-Albon-Lorenz,
Weinessig- und Weinsenf-Fabrik.
Lieferant des Tit. Verbands schweiz. Konsumvereine.
Für absolute Reinheit der Produkte biete volle Garantie.

Werner & Pfleiderer, Cannstatt (Württemberg).
Cannstatter Misch- und Knetmaschinen-Fabrik, Cannstatter Dampf-Backofen-Fabrik. — Spezialität: Einrichtung kompl. Bäckereien, Teigwaren- und Biscuit-Fabriken.

Das beste und billigste Waschmittel!
„LESSIVE PHENIX" von **Redard & Cie.** in **Morges**
ist vorzüglich zum waschen.

Hans Zumstein vormals **Aug. Karlen, Wimmis**
Zündwarenfabrik gegründet 1840. Spezialität: Ueberall entzündbare Brillant Zündhölzer bester Qualität, sehr haltbar, in soliden Cartonschachteln. Vorzügliche Sicherheitszündhölzer.

Actien-Gesellschaft Bürstenfabrik Triengen:
Beste Bezugsquelle für
Bürstenwaren und Reisbesen.

Adressentafel empfehlenswerter Bezugsquellen.

Hediger Söhne (Hediger fils) **Reinach,** Tabak- u. Cigarrenfabrik.
Hauptspezialität in Bouts: Berühmteste und verbreitetste Marke „Flora“, ferner: La Palma, Cuba, Vegas Havane, ächte Mexikaner, Plantadores; **große Auswahl** in Cigarren **deutscher Façon,** sowie Tabak offen und in Paketen.

Zündholz- und Schiefertafel-Fabrik Kanderbrück-Frutigen
Erstes amtlich bewilligtes Zündholz „Marke Krone“, phosphorfrei, überall entzündbar, geschwefelt und paraffiniert.
Schülertafeln, Spieltafeln, Wandtafeln.

Papierwarenfabrik J. Steffen Söhne, Wolhusen.
Lieferung u. Fabrikation in allen Papiersäcken. Handarbeit. Papier- und Gummikragen Ia zu äußersten Preisen. Eigene Buchdruckerei und Buchbinderei. Einwickelpapiere in allen Größen und Qualitäten.

Ludwig Schwarz & Cie., Hamburg.
Direkter Import sämtlicher Sorten
China-, Ceylon-, Indischer und Java-Theen.

Tyroler Eigenbauweine
F. Fiorini, Mezolombardo.
Zu beziehen durch den Verband schweiz. Konsumvereine, Basel.

Schweiz. Zündholz- und Fettwaren-Fabrik G. Fischer, Fehraltorf. Gegr. 1860. Spezialitäten: Reform-Zündhölzer paraff. und geschwefelt, überall entzündbar, amtl. bewilligt; Phönix-Feueranzünder; Fisch-Wichse; Fisch-Lederfett; Bodenwichse 2c.; Speiseessig-Essenz 80% 2c.

Fabrik von Maggi's Nahrungsmitteln, Kempttal.
Etablissement I. Ranges.
MAGGI's Würze, Bouillon-Kapseln, Suppen-Rollen,
Ia. geröstetes Weizenmehl, Haferflocken, Schnittbohnen, Julienne 2c.

Max Weil, Nägeli & Cie. Nachfolger, **Kreuzlingen.**
Spezialität: Regina-Salmiak-Waschpulver mit originellen Geschenken, sowie Salvia-, Salmiak und Triumphwaschpulver; Fettlaugenmehl, Bodenöl, Eskimo-Schuhfett und Bläue in Kugeln und Pulver.

Flad & Burkhardt, Oerlikon,
Kochfettfabrik.

Weber Söhne, Menziken, Tabak- und Cigarrenfabrik.
Vorzügliche Boutsspezialitäten, wie: Rio Grande, La Rosa, Habanero, Diamant. Geschnittene Tabake offen und in Paketen.
Verbreitetste Marke: Nationalkanaster.

Boßhard, Herrmann & Cie., Remismühle (Tößthal).
Spezialität: Bessere Waschpulver mit und ohne Geschenkbeilagen, Thranlederfett „Delphin“, Schnellglanzwichse, Fußbodenglanz „Modern“, Chlorkalk hermetisch verpackt, Feueranzünder, Metzgerharz, Zündhölzer 2c.

Seifenfabrik „Helvetia“ Olten
Alleinige Produzentin der Sunlight- und Cordelia-Seife, von Helvetia-Seifen-Pulver, sowie der Toilettenseifen:
Reine Berthe, Corail und Helvetia

Erste Actienbrennerei Basel und St. Ludwig
vormals Kühni & von Gonten
Fabrikation aller feinen Liqueurs, Syrups 2c.
— Großbetrieb. —

Bieler Stahlspähnefabrik
H. Kleinert & Cie. in Biel
Aechte Stahlspähne — Stahlwolle

Emil Manger, Basel,
Margarine-, Koch- und Speisefett-Fabrik mit Dampfbetrieb.
Größtes Etablissement dieser Branche in der Schweiz.
Lieferant des Verbands schweiz. Konsumvereine.

CONSERVENFABRIK LENZBURG
empfiehlt in bekannt bester Qualität
LENZBURGER Confituren, Fruchtsyrupe, Gelées,
LENZBURGER Erbsen, Bohnen, Tomaten, Cornichons,
LENZBURGER Delicatess-Sauerkraut, Sauerrüben.
Eigene Produktion des Rohmaterials. Vervollkommnetste Massenfabrikation und daher
Billigste Preise.

Die erste aller Milchchocoladen
„GALA“ PETER von **D. Peter, Vevey,**
erfunden, unübertroffen in Feinheit und Nährkraft.

Dr. **A. Wander, Bern.** (Firma gegründet 1865).
Dr. Wanders Malzzucker, 36jährige Spezialität der Firma. Hustenbonbons, feinste Confiseriewaren. — Himbeersyrup, Citronensaft. Backpulver. Puddingpulver. Vanillinzucker.

H. Vogt-Gut, Metallwarenfabrik, Arbon.
Eiserne Transportfässer, Petrolanlagen für Verkaufslokale, Transportkannen für Café, Thee 2c., Reservoir in allen Größen, Acetylengas-Anlagen nach bewährten Systemen.

Fabbrica Tabacchi in Brissago
(fondée en 1847).
Spécialité en Cigares **Virginie** (Véritables Brissago), Toscana & Cavour.

Wochen-Bericht

der

Großeinkaufsgesellschaft Deutscher Konsumvereine
mit beschränkter Haftung
zu
Hamburg.

Der von der Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine herausgegebene Wochenbericht ist das **führende Fachblatt der deutschen Konsumgenossenschaftsbewegung.**

Der „Wochenbericht“ erscheint wöchentlich in einem Umfange von 24 Seiten. Abonnementspreis für die Schweiz (einschließlich Zusendung unter Kreuzband) Mark 2.25 pro Quartal.

Zum Abonnement ladet ergebenst ein
Die Großeinkaufsgesellschaft Deutscher Konsumvereine
in **Hamburg** (Freihafen), Gröningerstraße 13/17. [19

Das „Genossenschaftliche Volksblatt“

Erscheint von Neujahr ab in vergrößertem Format

ist die Zeitung der Zukunft.

hat eine Auflage von 55,000 Expl.

Abonnementspreis pro Monat 10 Cts.

wurde von den folgenden **43** Vereinen für sämtl. Mitglieder eingeführt:

Aadorf, Allmendingen, Amrisweil, Arbon, Baar, Baden, Balsthal, Basel, Bern, Biel, Biberist, Burgdorf, Chur, Davos, Delsberg, Dübendorf, Dürrenast, Frauenfeld, Freienstein-Rorbas, Kirchberg, Kölliken, Landquart-Fabriken, Langnau, Liestal, Luzern, Muttenz, Mümliswil, Oberburg, Olten, Papiermühle, Rheinfelden, Roggwyl, Rorschach, Schaffhausen, Solothurn, Steffisburg, St. Georgen, Thalwil, Töß, Wald, Wallenstadt, Zofingen, Zug

bietet **jedem Konsumverein** folgende Vorteile:

1. seinen Umsatz erheblich zu steigern,
2. für sich erfolgreich Propaganda zu machen,
3. seine Mitglieder zu treuen Genossenschaftern heranzubilden,
4. die Kaufkraft der Mitglieder in zweckmäßiger Weise auf neue Artikel zu lenken.

gewährt den Vereinen, deren Organ es ist, **das Recht unentgeltlicher Insertion** und zwar beim Abonnement

von	100— 500 Expl.	$^1/_{12}$ Seite,
„	500—1000 „	$^1/_8$ „
„	1000—2500 „	$^1/_4$ „
„	2500—5000 „	$^1/_2$ „
	über 5000 „	$^1/_1$ „

Allen Vereinen kann eine ganze Inseratenseite gegen Vergütung der Satzkosten zur Verfügung gestellt werden.

Verantwortlich für die Herausgabe: Dr. Hans Müller, für den Druck: G. Krebs, beide in Basel.